

I. THỊ TRƯỜNG GẠO THẾ GIỚI

Trên thế giới lương thực được chia thành ba loại mặt hàng lớn và chủ yếu đó là lúa mì, bắp và gạo.

Dung lượng trao đổi hàng năm trên thị trường thế giới lúa mì khoảng trên 100 triệu tấn/năm, bắp khoảng 50 triệu tấn/năm và gạo khoảng 13-14 triệu tấn/năm.

Trước năm 1988 có 6 nước đứng đầu xuất khẩu gạo trên thế giới là:

1. Thái Lan
2. Mỹ
3. Pakistan
4. Trung Quốc
5. Italia.
6. Miến Điện

Sáu nước này có sản lượng gạo xuất khẩu chiếm 80% sản lượng thế giới.

VN là một nước tham gia xuất khẩu gạo từ thập niên 30 của thế kỷ 20. Trước năm 1945 có thời điểm hàng năm VN xuất khẩu khoảng 2 triệu tấn gạo. Sau 1945 do tình hình kinh tế xã hội và chiến tranh nên lượng gạo xuất khẩu hàng năm không đáng kể, năm 1962-1963 xuất khẩu được khoảng 30 vạn tấn/năm và sau đó không những không có gạo xuất khẩu mà thậm chí nhiều năm thiếu cả gạo ăn phải nhập khẩu.

Năm 1989 do cơ chế tổ chức sản xuất trong nông nghiệp được cải cách, VN xuất khẩu được 1,3 triệu tấn, đứng vào hàng thứ ba thế giới về xuất gạo.

Thị trường gạo thế giới trong quan hệ buôn bán giao dịch thường được thực hiện theo ba hình thức, đó là:

- Buôn bán trao đổi giữa các chính phủ các nước với nhau, hình thức này chiếm khoảng 46% sản lượng xuất khẩu hàng năm.

- Buôn bán trao đổi tự do, hình thức này chiếm khoảng 38% sản lượng gạo xuất khẩu hàng năm.

- Tài trợ quốc tế, hình thức này chiếm khoảng 16% lượng gạo xuất khẩu hàng năm.

Giá gạo xuất khẩu trên thế giới thường không ổn định. Sự lên xuống của giá cả phụ thuộc vào điều kiện kho dự trữ và thời tiết khí hậu hàng năm và từng thời vụ được mùa hay mất mùa.

Mặt khác giá cả lên xuống cũng phụ thuộc vào mối quan hệ cung cầu thay đổi trên thế giới từng thời điểm



NHỮNG GIẢI PHÁP KINH TẾ - KỸ THUẬT NHẪM PHÁT TRIỂN XUẤT KHẨU GẠO VIỆT NAM

PTS. PHAN THÚC HUÂN
DHKT TP.HCM

khác nhau.

Thị trường gạo còn chịu ảnh hưởng của yếu tố vận tải. Khoảng cách từ nơi bán đến nơi tiêu dùng.

II. THỊ TRƯỜNG, KINH DOANH XUẤT KHẨU VÀ VẤN ĐỀ PHÔI SÂY, XAY XÁT CUNG ỨNG KHẨU GẠO VN

1. Thị trường và kinh doanh xuất khẩu gạo có thể nói rằng "gạo VN cho đến nay vẫn chưa có khách hàng và thị trường ổn định lâu dài" mặc dầu VN đang đứng vào hàng thứ ba các nước xuất khẩu gạo của thế giới.

Trong lĩnh vực kinh doanh xuất nhập khẩu nói chung và xuất khẩu gạo nói riêng xuất hiện các đầu mối trung gian-các công ty dịch vụ trong nước và ngoài nước hoạt động trên thị trường ngày càng nhiều đã có tác dụng rất lớn, mở đường cho những hợp đồng xuất khẩu gạo có hiệu quả kinh tế cao.

Nhật Bản chủ trương cấm nhập khẩu gạo, Ấn Độ nhập gạo để dự trữ, Brasil chỉ nhập khẩu khi mức tiêu dùng trong nước được duy trì. Những nước có thể nhập một số lượng gạo lớn trong năm 1993 là Bắc Triều Tiên, Iran, Mexico và Nga. Dự kiến trong năm 1993 châu Phi nhập 3,4 triệu tấn bằng mức nhập trong năm 1992.

Cuối tháng 3.1993 và đầu tháng 4.1993 giá gạo thị trường gạo thế giới sụt một cách nhanh chóng chưa từng thấy.

Nguyên nhân:

- Do sức cạnh tranh của gạo Mỹ.
- Do nguồn cung cấp gạo trên thế giới lớn (cung lớn hơn cầu).

- Nhiều khách hàng trước đây mua gạo của Thái Lan nay chuyển hướng sang mua gạo chất lượng cao của Mỹ sau khi mức chênh lệch giữa gạo chất lượng cao của Thái Lan và Mỹ giảm đi từ 80-100 USD/tấn xuống còn 10 USD/tấn. Gạo VN luôn giá thấp hơn gạo Thái Lan cũng là một yếu tố ảnh hưởng lớn đến việc xuất khẩu gạo của Thái Lan.

Do ảnh hưởng chung của thị trường gạo thế giới, ở VN giá gạo trong năm 1993 biến động nhiều.

- Đầu năm 1993 giá các loại gạo xuất khẩu của VN còn cao. Nhưng ở giữa năm 1993 giá gạo bị ảnh hưởng của thị trường thế giới nên hạ xuống rất lớn. Ví dụ như gạo 5% tấm

từ 245 USD/tấn ở tháng 2, nhưng đến đầu tháng 5 hạ xuống 195 USD/tấn. Nghĩa là hạ xuống 50 USD/tấn. Các loại gạo 10%, 15%, 20%, 25% và 35% cũng đều hạ đồng loạt.

Cuối năm 1993 sau một thời gian dài gạo hạ giá, do giá gạo trên thị trường quốc tế tăng nên giá gạo xuất khẩu của VN bắt đầu tăng trở lại. Gạo 5% tấm lên 230 USD/tấn nghĩa là tăng lên 35 USD/tấn và các loại gạo khác cũng đồng loạt tăng lên.

Về số lượng gạo xuất khẩu tính đến cuối tháng 4.1993 VN đã xuất khẩu được 618.000 tấn gạo trong đó loại gạo 5% tấm và 10% tấm chiếm 48,8%. So với cùng thời gian 1992 đã xuất tăng 178,6%.

Lượng gạo xuất khẩu cả nước trong 8 tháng đầu năm 1993 vẫn đạt được 1.120.000 tấn có nghĩa là tăng 6% so với cùng kỳ năm 1992. Đặc biệt gạo phẩm chất cao (5% và 15% tấm) xuất được 681.284 tấn chiếm 60% tổng sản lượng gạo xuất khẩu. Đó là tỷ lệ cao nhất từ trước đến nay.

- Những đơn vị có số lượng xuất khẩu gạo lớn là: TP.HCM 201.000 tấn, Công ty lương thực TW 2: 195.833 tấn, Sóc Trăng 170.000 tấn, An Giang 122.000 tấn. Trong đó các đơn vị hội viên trong Hiệp hội xuất khẩu gạo thực hiện được hơn 70% số gạo xuất khẩu.

Tính đến cuối tháng 10.93, cả nước xuất khẩu được 1,4 triệu tấn gạo.

Để ổn định hoạt động xuất khẩu gạo, nhà nước VN đã quy định 17 Công ty quốc doanh được cấp Quota trực tiếp

xuất khẩu gạo. Tiếp nối đằng sau 17 công ty đầu mối này là một hệ thống chế biến và cung ứng của nhiều thành phần kinh tế khác nhau, trong đó thành phần kinh tế tư nhân nắm 60-80% lượng gạo xuất khẩu.

Đường đi của hạt gạo xuất khẩu hiện nay là cả một vấn đề lớn cần phải nghiên cứu chấn chỉnh lại. Từ hạt lúa đến khi thành gạo xuất khẩu thường qua 4 cấp: các chủ xay xát mua lúa của nông dân và chế biến thành gạo; các thương lái mua gạo vận chuyển từ tỉnh lên thành phố; các doanh nghiệp (có thể là tư doanh hoặc quốc doanh) làm khâu cung ứng gạo xuất khẩu; các công ty quốc doanh có quota trực tiếp ký hợp đồng với các khách nước ngoài xuất khẩu.

Trong những ngày cuối năm 1993, các tàu nước ngoài liên tiếp vào cảng VN đông loạt để nhận gạo. Việc xuất khẩu gạo trong năm 1993 tuy gần đạt kế hoạch đề ra song những ngày cuối năm có hai vấn đề làm đau đầu các công ty xuất khẩu gạo. Đó là chất lượng gạo xuất khẩu, đặc biệt là loại gạo 5% tấm và vấn đề giá cả.

III. NHỮNG GIẢI PHÁP KINH TẾ KỸ THUẬT NHẪM PHÁT TRIỂN NGÀNH XUẤT KHẨU GẠO VN

Từ một nước thiếu gạo, phải nhập gạo của thế giới chuyển sang xuất khẩu ngay từ năm 1989, xuất khẩu gạo VN đã đứng hàng thứ ba của thế giới. Từ năm 1989 VN xuất khẩu được 1,3 triệu tấn, năm 1992 và 1993 xuất khẩu mỗi năm lên gần 2 triệu tấn. Chất lượng gạo xuất khẩu VN ngày càng cao hơn lên. Để làm tốt công tác xuất khẩu gạo trong 5 năm qua nhà nước VN cũng đã cố gắng nhiều trong việc tổ chức mạng lưới, hệ thống các công ty xuất khẩu gạo, Tổ chức Liên hiệp Hội xuất khẩu gạo VN và cho phép 17 công ty quốc doanh VN được trực tiếp xuất khẩu gạo. Mặt khác, nhà nước cũng đã ban hành miễn thuế xuất khẩu gạo (từ 1% xuống 0%) nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho các công ty xuất khẩu gạo.

Bên cạnh sự nỗ lực của nhà nước, nhằm thúc đẩy công tác xuất nhập gạo VN. Trong công tác kinh doanh xuất khẩu gạo cho đến hiện nay 5 năm xuất khẩu gạo, việc kinh doanh xuất khẩu gạo VN còn có rất nhiều tồn tại, vướng mắc về cơ sở vật chất kỹ thuật cũng như chính sách làm cho công tác xuất khẩu gạo nhiều khi bị bế tắc và hiệu quả kinh tế thấp, thậm chí vào tháng 10, 11 năm 1993 nhiều công ty xuất khẩu gạo bị lỗ tính bằng đơn vị tỷ đồng VN.

Để thực hiện phát triển xuất khẩu gạo VN. Cần phải có những giải pháp kinh tế kỹ thuật như sau:

1. Xây dựng phương án đầu tư trồng lúa cao sản xuất khẩu. Theo tính toán chung mỗi ha ruộng trồng lúa cao sản cần đầu tư khoảng 800 USD (hơn 8 triệu đồng VN) cho lúa giống, phân bón, thuốc trừ sâu, nhân công...

Để thực hiện phải chọn vùng thí điểm và mô hình tổ chức sản xuất, phương thức hợp tác để đảm bảo quyền lợi của người đầu tư và đối tác đầu tư.

2. Xây dựng và thực hiện chế độ cho nông dân sản xuất lúa gạo xuất khẩu được vay vốn nhà nước với lãi suất ưu đãi tối đa từ 10-12%/năm để tạo điều kiện cho nông dân có vốn và yên tâm sản xuất lúa gạo, xuất khẩu, nhằm nâng cao năng suất và sản lượng lúa gạo xuất khẩu.

3. Xây dựng và thực hiện phương pháp "trung gian cầm cố" có nghĩa là khi nông dân có lúa có thể đem lúa mình thế chấp để vay ngân hàng.

Nông dân có thể gởi lúa của mình vào kho thóc của nhà nước theo lối tín dụng. Khi lúa chuyển thành gạo xuất khẩu, hoặc xuất kho bán đi thì nhà nước phải trả cả vốn lẫn lãi cho nông dân. Trong thời gian lúa gởi tại kho nhà nước, nông dân được quyền vay của nhà nước tối đa là 80% tổng giá trị thóc gởi.

4. Xây dựng và thực hiện phương án "trợ cấp trước" cho việc thu mua lúa vào thời vụ gặt hái nhằm mục đích giúp các nhà xuất khẩu gạo và góp phần ổn định thị trường, giúp cho nông dân không lâm vào tình trạng kẹt phải bán lỗ khi mùa thu hoạch lúa gạo nhiều bị ứ đọng, người mua thì ít.

5. Chấn chỉnh và xây dựng lại hệ thống tổ chức quản lý ngành xuất khẩu gạo VN

- Liên hiệp hội xuất gạo VN phải bao gồm những người đại diện cho các công ty xuất khẩu gạo-Liên hiệp phải có ban thường trực thực hiện chức năng.

+ Tiếp thị
+ Thống nhất giá cả chung với các công ty tham gia xuất khẩu gạo
+ Điều hòa và thống nhất trong xuất khẩu với các công ty tham gia xuất khẩu gạo

+ Giúp các công ty xuất khẩu gạo đạt được hiệu quả kinh tế cao, tránh sự thua lỗ.

- Bộ máy tổ chức quản lý một công ty xuất khẩu gạo phải hỗ trợ gọn nhẹ, chặt chẽ và phải thực hiện đầy đủ chức năng thực hiện từ thu mua hàng đến trực tiếp xuất khẩu.

+ Có phòng nghiệp vụ kinh doanh tham mưu cho giám đốc: thực hiện tiếp thị, soạn thảo hợp đồng và giúp cho giám đốc tổ chức thực hiện các hợp đồng xuất khẩu gạo.

+ Có xí nghiệp cung ứng gạo trực thuộc công ty.

+ Có xilo và xí nghiệp xay xát gạo xuất khẩu (Nếu là công ty lớn có đủ điều kiện tổ chức thực hiện)

Hệ thống tổ chức ngành xuất khẩu gạo phải gọn nhẹ và thực hiện đầy đủ được các chức năng trong công tác xuất khẩu gạo. Rút ngắn đường đi của hạt gạo xuất khẩu đưa lại hiệu quả kinh tế xuất khẩu gạo cao hơn.

6. Mở rộng thêm thành phần kinh

tế được giấy phép trực tiếp xuất khẩu gạo. Không phân biệt thành phần kinh tế quốc doanh hay tư doanh trong công tác xuất khẩu gạo. Song nhà nước (cụ thể Bộ Thương mại và Du lịch) phải đưa ra tiêu chuẩn về vốn, về tay nghề, về uy tín trong kinh doanh một cách chặt chẽ để cho phép công ty nào đủ điều kiện mới được trực tiếp xuất khẩu gạo.

Trong quá trình kinh doanh xuất khẩu nếu những công ty nào thể hiện thiếu năng lực, thiếu yếu tố, không trực tiếp thực hiện các hợp đồng xuất khẩu thì Bộ thương mại và Du lịch có thể cắt giấy phép được xuất khẩu trực tiếp. Đó là biện pháp tránh gây đường đi của hạt gạo xuất khẩu qua nhiều cấp như hiện nay.

7. Nhà nước tạo điều kiện đầu tư vốn cho các tỉnh có sản lượng lúa cao sản xuất lúa gạo xuất khẩu, xây các xilo chứa và bảo quản lúa. Dung tích của xilo lớn hay nhỏ tùy theo từng tỉnh, từng vùng. Song tổng các xilo phải chứa 5-6 chục tấn lúa thì mới đảm bảo được chất lượng gạo xuất khẩu của VN cao lên, mới có khả năng từng bước cạnh tranh với Thái Lan.

8. Nhanh chóng đầu tư xây dựng cảng lớn với hệ thống bốc xếp hiện đại và công suất cao để tàu 50.000 tấn có thể vào cảng chuyên chở gạo và gạo được bốc xếp lên tàu một cách nhanh chóng đúng hạn định theo tiêu chuẩn quốc tế thì công tác xuất khẩu gạo VN mới phát triển cao được.

9. Cần có chính sách đầu tư vốn và chính sách trợ giá cho gạo xuất khẩu. Đây là một vấn đề rất hệ trọng, giúp tạo điều kiện cho ngành xuất khẩu gạo VN phát triển đuổi kịp về số lượng cũng như chất lượng gạo trên thị trường quốc tế.

10. Bằng nhiều cách ví dụ như ủy nhiệm cho các công ty quốc tế có uy tín trên thị trường hoặc có thể bán gạo với các hình thức trao đổi hàng, hoặc lập các đại lý bán gạo ở các nước ngoài từng bước chiếm lĩnh thị trường tạo nên những bán hàng ổn định lâu dài tiến tới gia nhập được Hiệp hội xuất khẩu gạo thế giới để đưa ngành xuất khẩu gạo VN đứng vững trên trường quốc tế.

11. Nhà nước (cụ thể Bộ Thương mại và Du lịch, Bộ Tài chính và Ngân hàng Quốc gia VN) cần phối hợp nghiên cứu sửa đổi lại chính sách ký quỹ. Khi các công ty xuất nhập khẩu VN mua bán với các công ty nước ngoài, việc ký quỹ trong các trường hợp mua bán là một thông lệ quốc tế trong kinh doanh thương mại quốc tế. Vì vậy không thể hạn định khống chế, áp đặt mà phải tùy thuộc vào đối tác ký kết hợp đồng và giá trị của hợp đồng. Cách chính là phải ràng buộc các điều khoản trong hợp đồng một cách chặt chẽ. Các bên đối tác ký kết hợp đồng cùng chịu những điều kiện ràng buộc như nhau

♣